

第 3 章

危机是随机的，机会是自主的

公司是老板的，舞台是自己的

今天的成就是昨天的积累，明天的成功则有赖于今天的努力。把工作和自己的职业生涯联系起来，对自己的未来负责，你就要学会容忍工作中的单调和压力，认识到自己所从事的工作的意义和价值，从而从工作中获得成就感。

大家应该听过这样一句广告词：“心有多大，舞台就有多大。”意思就是说，无论在什么样的舞台上，如果你的心不够大，再大的舞台也仅仅是一个舞台；相反，一个舞台虽然很小，但只要你能把自己的心放大，你的表演也会很精彩。

对于我们员工来说，也是同样的道理，公司就是为大家提供的一个舞台。很可能对某些人来说，这只是一个很小的舞台，甚至很不起眼，但这并不是决定你发展自己的因素——决定你能否取得成就的是你的心态，是你是否有长远的目标。

许多员工在工作过程中，心态不稳，心态不正确，仅仅把自己看成一个打工者，认为自己和公司的关系仅仅是雇用和被雇用的关系，认为自己付出的远远超过了自己所得的报酬，于是，下定决心给多少工资做多少事

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

情。这种心态对自己的发展无疑是很不利的。

公司其实是员工发展自己的一个舞台。无论是老板还是员工，每一个人都是公司不可或缺的一员，都必须履行自己的职责，发挥自己的作用。任何人离开公司这个舞台，都无法施展自己的才能，就如同演员离开舞台一样。

英特尔总裁安迪·葛洛夫应邀对加州大学伯克利分校的毕业生发表演讲时提出以下建议：“不管你在哪里工作，都别只把自己当成是名员工，应该学会努力适应，把公司当成是自己开的一样。事业生涯除了自己之外，全天下没有人可以掌控，因为这是你自己的事业。”

杰克和吉姆在码头的仓库以缝补帆布为生。杰克非常能干，活儿做得也非常精细。当他看到别人丢弃的线头、碎布就会随手拾起来，留做备用，好像这个公司是自己开的一样。

一天夜里，狂风暴雨，杰克从床上爬起来，冲了出去，因为他怕露天仓库里的货物帆布被风刮掉。

正在杰克一个一个检查篷布的时候，公司老板也开车过来进行巡查。这时，杰克已经成了一个水人。

老板见杰克对工作如此认真负责，就让他到分公司当副总经理。

杰克上任后，需要招聘几个文化程度高的大学毕业生当业务员，吉姆这时候跑来了，说：“杰克，能不能给我弄个差事干干？”

杰克很清楚吉姆的个性，对他说：“你不行。”

吉姆说：“难道看大门也不行吗？”

杰克说：“不行，因为你不会把公司的事当成自己的事去做。”

吉姆说：“这又不是自己的公司，干嘛那么认真呢？”

杰克说：“只有把公司当成自己的公司的人，才能把事情干好。”

几年后，杰克成了这家公司的总裁，而吉姆还是在码头以缝帆布为生。

工作中，有很多像吉姆一样的员工，把薪水看得高于一切，把公司看成是完成工作的地方，没有工作动力，没有工作乐趣，最终只能是碌碌无为。

而像杰克一样的人，把工作当成自己的事业、自己的奋斗目标，使原本枯燥的工作成了自己发展的一个契机。所以说，公司只是员工展示自己的一个舞台，要取得真正的快乐，实现自己的价值，就应该始终与公司同呼吸、共命运，自觉维护公司的利益。

工作是每个人生命中最重要的一部分，是人生成功的基础。作为员工，只有把工作当成自己一生的事业，全身心地投入进去，才能享受到工作带来的乐趣；如果仅仅把工作当成一种谋生的手段，当成一件差使，或者只把目光停留在工作本身，那么即使是从事最喜欢的工作，也无法持久地保持对工作的激情。

一个老教授有两个非常优秀的学生。毕业之后，老教授推荐他们到一家公司参加面试。

面试结束后，第一个学生说：“那家公司每个月才给3000元，太少了，我不能为它工作。我现在已经找到一份5000元的工作，而且工作也不是很累。”

第二个学生说：“我觉得这份工作还可以，公司经理也很真诚，而且我可以从他那里学到不少东西，现在薪水低一点也是

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

值得的。”

几年过后，两个学生不约而同来看老教授。老教授问起他们的工作情况。第一个学生说他的薪水由当年的5000元涨到了8000元；第二个学生说，他的薪水从当年的3000元涨到了10000元，还有公司股份和分红。

所以说，薪水只是衡量工作的一个基础的标准，能力才是最重要的，公司可以为你的能力的提升和发展提供更多的机会。每个人不是一进入工作岗位就能创造很大的价值，而是在长期的工作中积累所得的，公司只是为你提供了工作的场所，为你提供了一个施展才华的舞台，真正的发展还是要靠自己。

如果你能够从这个意义上认识自己所从事的工作，则不仅能实现自己的价值，也能取得更多的快乐。

脚踏实地才能把握机遇

做好了准备，机会来了，你才可以抓住它。而如果没有准备，再好的机会也没有用，因为你无法把握它。机遇只垂青那些有准备的人。机遇来临时，我们只有有备而战，才有十足的胜算。

长江实业集团董事局主席李嘉诚说：“不脚踏实地的人，是一定要当心的。你造一座大厦，如果地基不好，上面再牢固，也要倒塌的。”

李嘉诚这句话告诉我们，无论从事什么工作，都应该脚踏实地，因为这样，你才能在公司的发展过程中把握住机遇。

有些人常常为自己心中那个远大的目标而感到害怕，为看似复杂的工

作、艰难的任务而丧失信心，不知从何着手。但实际上，你只要专注眼前的每一步，循序渐进地一点一点地完成你的任务，就可以实现自己的目标。

小燕大学毕业后，进入一家电器公司当外贸销售员。虽然在大学里面成绩非常优秀，但是初出茅庐的她在半年时间内没有签下一单生意。

但是，她并不气馁，由于她业务知识扎实，加之不懈的努力，终于在一次会展中，她获得了第一个客户。之后她陆续参加了全国各地的电器展销活动，工作逐渐走上了轨道，每年的业绩都能顺利达到公司的要求。

这一年，她突破性地完成了一单五百多万人民币的订单，打破了公司20年来的销售记录。当其他人问她是如何做到的，她说：“我觉得没有什么秘诀吧，慢慢积累，有付出才有收获。一是对产品知识非常熟悉，二是自己多跟客户沟通，加上公司有平台，就自然水到渠成了。”

现在，小燕已经是公司的外贸经理了，许多老客户会主动找她商谈生意，一些外国客户也慕名前来，她招呼起外国客户来也是游刃有余。

这个故事告诉我们一个简单而永恒的道理：脚踏实地地工作，把握住机遇，你便能够取得成功。

脚踏实地是每一个人必须具备的基本素质，也是实现自己人生目标的关键因素。若是平时把自己看得高人一等，处处表现得比别人聪明，你就会不屑于做小事，做基础的事。而脚踏实地的人，总是能够认认真真地走好每一步，踏踏实实地用好每一分钟，甘于从基础工作做起，并能时时看

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

到自己的差距。

在这个世界上，没有一蹴而就的成功，只有火候不到的夹生饭。有的人抱怨自己工作那么努力，却没有取得应得的回报，总没有机遇垂青。

实际上，只要我们内心深处抱有用一年的时间去做一天的事情的踏实和耐心，那一定是离成功最近的人。

有一天，一位青年画家碰到了德国著名画家门采尔，当即向他请教：“尊敬的先生，有一个问题一直困扰着我，我常常能一天作一幅画，可卖出它却总要一年时间。你能给我解决的答案吗？”

门采尔微微一笑，说：“年轻人，你可以换着试一下。你把一天画出的画用一年时间去画，看能不能把一年的卖画时间缩短为一天。”

年轻人回去之后，开始时还总是不能把画画的速度放慢下来。后来，他迫使自己耐心构思、揣摩，而且在闲暇之余苦练基本功，力求每一笔下去都能传神。

这样过来几年，他试着把几年来画出的最满意的几幅作品拿出去卖，意想不到的结果出现了：人们纷纷称赞他的画，并且当天就有人愿意花很高的价钱把它买下来。

反之，不能脚踏实地干小事的人也干不成大事，机遇也总是与他们擦肩而过。

无数的事实证明，想要成为一个成功人士，就需要一步一个脚印，脚踏实地，从最基础的事情做起，为自己的发展打下坚实的基础，就像建造房子一样，只有把基础打扎实了，发展才会迅速，大楼才会盖得既牢固又高大。

20世纪70年代初，美国麦当劳总公司准备打入台湾地区市场。他们需要在当地培训一批高级业务主管，以便在进入台湾之前进行业务积累。

这一天，他们进行了一次公开的招聘。他们要求的标准非常高，许多人未能通过。

最后，一名韩国某公司的经理脱颖而出，麦当劳总裁对他的表现和管理能力都非常认可。

在交谈的过程中，麦当劳的总裁问了他一个出人意料的问题：“如果我们要你先去洗厕所，你会愿意吗？”

这个韩国人不慌不忙地说：“我们家的厕所都是由我来洗的。”

麦当劳总裁听后，非常高兴，当即录用了。

服务业的基本理论就是，只有从最卑微的工作做起，才有可能了解“以家为尊”的道路。因此，麦当劳训练员工的第一步就是从洗厕所开始。这个韩国人之所以能取得最后的成功，与他脚踏实地的心态是分不开的。

因此，如果你希望得到上司的器重，并委以重任，你就应该脚踏实地地工作，在实践中不断提高自己。

所以，每个人都应该相信，命运之神随时可能叩响自己的大门，关键是自己要做好准备——机会只给有准备的人。

懂得了这个道理，我们就应该珍惜每一天的工作机会，每一天的学习机会，因为一旦机遇来临，它就是我们命运的一次重大转折。

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

饭碗不是终极目标，成长才是工作之本

朱熹曾说：“无一事而不学，无一时而不学，无一处而不学，成功之路也。”今天的成就是我们昨天的积累，而我们明天的成功则有赖于今天的努力！

这个世界本来就是一个多变的世界，只有随世界的变化而变化才能更好地生存。凡是在事业上取得成就的人，无不是抱着努力进取的信念，在工作中不断提高自己、改变自己，最终取得了成功。

我们身边经常有一些“资深”的员工，认为自己已经牢牢抓住了这个工作饭碗，没有必要再去努力了，这是一个严重的错误认识。“资深”这两个字意味着更多的工作经验、更强的动手能力，这是那些新人们所无法企及的，但这也是一个可怕的陷阱，它会阻止自己更新脚步，所以必须抛弃这两个字，督促自己不断学习、不断更新。

即使你是曾为公司做出巨大贡献的资深员工，如果你不善于在工作中不断更新自己，提高自己解决问题的能力 and 改进自己的工作方法，一旦适应不了新的发展形势，也很容易遭到淘汰。

美国职业专家指出，现在职业半衰期越来越短，所有高薪者若不学习，用不了5年就会变成低薪。就业竞争加剧是知识折旧的重要原因，据统计，25周岁以下的从业人员，职业更新周期是人均16个月。当10个人中只有1个人拥有电脑初级证书时，他的优势是明显的；而当10个人中已有9个人拥有同一种证书时，原有的优势便不复存在。未来社会只有两种人：一种是忙得要死的人，另外一种找不到工作的人。

要想在竞争激烈的现代职场上站住脚，永远立于不败之地，就应该不断更新自己，提升自己的能力，成为职场中的佼佼者，否则难免遭遇被淘汰的命运。

所以，不断地学习才是最佳的工作保障，也是取得成功的前提。

一位总经理对全体员工说：

“美国的大公司，在开办新的分公司或增设工厂时，50年代出生的人，往往就任主管职位。如果现在公司让你担任技术部长、厂长或分公司经理的话，你们会怎样回答？你会以‘尽力回报公司对我的重用。作为一个厂长，我会生产优良的产品，并好好训练员工’还是以‘我能胜任厂长的职务，请安心地指派我吧’来回答呢？”

“请问，在公司工作10年以上的人员，有了10年工作经验的你们，平时在工作中不断锻炼自己，不断地‘充电’了吗？如果把你派往主管的位置，你有跟外国公司一较高下的胆量吗？”

“目前，很多深受大家称赞的前辈，都是因为在被委以重任后，不断学习，表现优异。正是因为他们的领导，公司才发展到目前的实力和规模。他们从年轻时候起，就在工作岗位上不断磨炼自己，不断吸取他人的工作经验，因而能够充分发挥自己的力量。”

成功的道路很多，饭碗并不是我们应该追求的目标，只有不断学习，勤奋地学习，才能取得最终的成功。如果一个人停止了学习，那么很快就会落后于时代发展的潮流，就会被社会抛弃。

20世纪对商业战略影响最大的伟人之一——美国麻省理工学院教授、

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

国际组织学习协会（SOL）创始人和主席彼得·圣吉说：“未来惟一持久的优势是，比你的竞争对手学习得更好。”

要想在竞争激烈的环境中胜出，就必须不断学习，从工作中吸取经验、探求智慧。不论是在工作生涯的哪个阶段，学习的脚步都不能停歇。

通用电气公司（GE）首席教育官、GE发展管理学院院长鲍勃·科卡伦在《我们如何培养经理人》一文中说：

“在GE内部，一旦你进入了公司，你是来自哈佛大学还是一个不起眼的学校并不重要。因为一旦你进入公司，你现在的表现比你过去的经历更重要。

如果你从事一项新工作，你做得不是太好，没关系，我们知道你在学习，你能追上来。我们希望人们的表现高于一般期望值，工作得很出色。不过期望值不是一成不变的，期望值会随时间而变化。如果你停止学习，一段时间内一直表现平平，而期望值因为竞争的关系，因为客户需求、因为技术进步而上升，而你却不再学习，你就可能被淘汰。要知道在企业，期望值年年上升。如果你今年销售额达到2000万美元，明年就要达到2200万美元，而在接下来的年头，你需要做更多。

如果你停止学习，从个人的角度看这个问题，就像水在涨而你就站在那里，你不会游泳，就被淹死了。这对你个人和事业来说都是一件坏事。”

对于每个员工的成长来说，工作是一个施展自己才能的舞台，我们的知识、我们的应变力、我们的决断力、我们的适应力及我们的协调能力都将在这样一个舞台上得到展示。因此，当工作进展顺利的时候，要加倍努

力学习，不断提升自己的价值，增进自己的竞争优势，学习新知识并在工作中学习到新的技能。因为不学习你将失去竞争力，将会被职场淘汰，就像公司不能改进自己也将被市场淘汰一样。

随着知识、技能的折旧越来越快，不通过学习进行更新，适应性自然越来越差，而老板又时刻把目光投向那些掌握新技能、能为公司提供竞争力的人。所以说，未来的竞争将不再是知识与专业技能的竞争，而是学习能力的竞争。

因此，我们需要在工作岗位上不断成长，不断提高自己的工作能力，这样才能抓牢自己的“饭碗”。

危机面前，尽力而为还是全力以赴

当你接受一件工作任务的时候，你是全力以赴还是尽力而为？

可能有些人要问了，什么是“全力以赴”，什么是“尽力而为”呢？

我们先来看一个寓言故事。

一天，有一个猎人带着一只猎狗去打猎。在一条小路旁，他们遇到了一只兔子，猎人立即开了一枪，打在了兔子腿上。兔子慌忙逃跑，猎人命令猎狗去追，他想猎狗追兔子还不是轻而易举的事情吗？何况兔子又受了伤。

结果，猎人等了半天，才看到猎狗气喘吁吁地回来了。

猎人问狗：“兔子呢？”

狗说：“主人，对不起！那只兔子像疯了一样，跑得实在太快，我追不上。”

猎人很奇怪地问：“那只兔子不是被我打了一枪吗？你怎么

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

还追不上？”

猎狗回答说：“主人，我已经尽力了，我实在追不上他，他跑得太快了！”

兔子好不容易跑回了自己的老窝，大家都很惊奇，这只兔子怎么比猎狗跑得还快呢？而且还被打伤了一条腿。

一只兔子问：“你怎么跑得过猎狗呢？你怎么能够从他嘴里逃生呢？而且你又被打伤了一条腿……”

兔子回答说：“正是因为我被打伤了一条腿，所以我必须拼命跑，因为只有这样才能活下来。因此，我拿出了自己浑身的力气，全力以赴，这样才能救自己的命啊！”

猎狗只要尽力而为就行，所以它追不上兔子；兔子全力以赴，所以它能够死里逃生！两者的区别就在这里。

这虽然是一个寓言故事，但对我们员工同样有很大的启发。那只受伤的兔子就如我们遇到危机一样。这时候我们应该如何做，才能使公司继续存活下去，虽然只是两种工作方式的选择，可是这背后却决定着公司的生死存亡和员工个人的生存问题。

当公司为员工安排了一个任务的时候，我们经常能够听到这样的声音。

上司问：“你可以按时完成这个工作吗？”

许多员工会这样回答：“我会尽力而为！”

请问，“尽力而为”表达的是什么意思？是你能按时完成任务，还是不能按时完成任务？你“尽力”到底是尽了多大的力？

所以，我们员工在接受任务的时候，要说“我保证能完成任务”，或者说，“这项任务我能完成百分之多少，不能完成的部分，有一、二、三条原因。”

这就是说，无论做什么工作，我们一定要全力以赴，而不是没有结果的承诺——尽力而为。

工作中最令人激动的力量就是“全力以赴”，它是推动企业进步的真正动力源泉，也是员工实现自我价值的精神力量。在“全力以赴”精神状态下工作的员工，能以百分之二百的工作态度投入工作，对出色完成工作有一种使命感。

全力以赴，是奋斗的目标，是指引命运之舟的灯塔；是积极的心态，是打开成功之门的钥匙；是巨大的潜能，是自动自发的动力源泉；是开拓的精神，是积极进取的人生理念；是综合的素质，是成功人士必备的要件。

拥有全力以赴做事态度的人获得成功的希望最大，机会也最多。无论做什么事情，都要全身心投入，这样，一件事到了你手里，就一定能做到最好。一旦这种力量主宰了你的心灵，渗透进你的个性中，它就会影响一个人的行为和气质，这个人就不会轻易放弃自己坚守的目标和信念，他将竭尽全力，力求至善。这样的人就会成为公司最优秀的人，也将是公司最受欢迎的人。

在这样的危机时刻，认真履行职责、全力以赴地工作就是一个人的护身法宝。它将使那些只在分内时间只做分内事，或者三心二意、行为散漫的人相形见绌，他们自然会被淘汰出局，而你最终定将胜出，这就是你全力以赴努力的结果，也是对你自己最好的回报。

有全力以赴习惯的人，不仅有利于工作，在危机中脱颖而出，这些品质也将给你自己带来一种自我实现的满足感。你会在一次次全力以赴的努力中将你的智慧、能力发挥到极致，也会使你的人格为人所尊敬。

为了使企业在危机中矗立不倒，哪个层级都应该全力以赴。

每一位员工都应该把工作当成事业去做，如果能从事业的角度看待职

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

业和工作，就会少一些怨言和愤怒，多一些努力和忍耐，在一次次任务中不断充实自己的知识，增加一些本领和技能，拓宽自己的视野。其次要对自己负责，对工作结果负责，因为敷衍的结果只能使自己被淘汰掉。此外，要抱着坚定的必胜的信念。信念是一种十分可贵的品质，它可以使我们看到生活的希望，指引我们战胜困难。

我们整个企业就好比一支部队，每个人都是一名战士，在危机来临的时候，我们一定要能够拿出全力以赴的精神，敢于冲锋陷阵。

危机的来临就是对我们下了一个挑战书，我们目前已经接下了这个挑战书，所以就应该想方设法把敌人打败，不但要打赢，还要胜得漂亮。

所以说，你的工作态度决定着你的生活质量。我们必须严格要求自己，你应该把自己当做一名杰出的艺术家，而不是一个平庸的工匠，永远带着热情和信心去工作，全力以赴，做到最好，能完成百分之百，就不能只完成百分之九十九。不论你的工资是高还是低，你都应该保持这种良好的工作作风。

第 4 章

勇于挑战，机会向来只青睐强者

机遇来临前，先突破自己

那些在事业上抓住机遇并取得成功的人士告诉我们：只知道或掌握已知的东西，最多能成为一个优秀的普通人，而要让自己出类拔萃，有所作为，就必须率先突破自己，才能创造机遇并把握机遇。

一位哲人说过：“一个人最终对手就是他自己！”战胜自己要比战胜别人难得多：战胜自己，需要勇气，要有坚忍不拔的意志，要有坚定不移的信念，要有在逆境中成长的信心，要有在风雨中磨炼的决心。

美国大发明家爱迪生一生有过上千项发明，被誉为“发明大王”，但是他却固执地主张直流输电，反对交流输电。

可见，超越自己并不是一件容易的事。

学会超越自己，就是要敢于向自我挑战，在困难面前要能够经得起考验。一个人的失败，常常不是败给竞争对手，也不是客观上存在着无法逾越的障碍，而是败在自己的手里。

工作中也是同样的道理，那些在工作中取得显著成绩的人士，并不是他们有超常的智力或才干，而是他们能够清醒地认识自己、准确地把握自己，从而有效地征服自己。

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

在2008年奥运会中，我国射击选手杜丽擦干失落首金的泪水，在4天后的女子50米步枪三姿决赛中成功夺金并刷新了奥运纪录。她靠的就是超越自己、战胜自己，在困难面前不灰心气馁的精神。

工作中有很多事情，不是因为你做不到而做不到，而是因为你认为你做不到而做不到。如果想要成功，就要冲破自身的禁锢，不要自己给自己设置限制，要时刻想着不断地突破自己的极限，完成自己认为不能完成的事，只有去尝试了，你才知道自己到底能不能。

其实工作中的压力，就是突破自己的一种机遇。

也许有些人认为有压力是不幸福的，觉得事情的理想状态应该是没有任何压力的。但是从乐观者的角度，他会将压力看成是一种机会。如果你曾经面临过一个很严重的压力，并且突破了它，你很快便能发现压力是帮助自己提高工作技能和工作经验的一种助力器。

一些员工也许不能相信压力可以是一种隐藏的机会，他们总把压力当成痛苦和不幸的原因。其实从压力和痛苦中走出来，可以为日后的事业奠定基础；另外，压力和痛苦促使我们思考，考虑改变工作的方向，从不同的角度看事情。

所以说，在压力下，你只要敢于挑战自己，就能取得辉煌的成绩。

张景开始工作的时候，是在一家报业公司做广告业务员。公司对每个人的要求都很严格，一旦工作做不到位就会受到严厉的批评。张景工作认真负责，因而有很优秀的成绩。

一年后，公司需要在内部选一位部门经理。张景觉得自己非常有竞争实力。

这天，经理找到了张景谈话。他说：“你很优秀，我相信你可以变得更优秀。有一件事情必须告诉你，从下个月开始，公司将会对你的薪金做出调整，就是说，以后你的底薪没有了，只能按照你的工作业绩提取佣金，当然比例要比以前大。”

这给张景带来了很大的压力，不过他没有忧虑，决定接受这个挑战。

张景给自己列了一份新客户的名单，有些是很难对付的，但又很重要。于是，他一个一个开始拜访这些客户，一个月下来，名单上客户的名字已经被他擦去了大半。同事们觉得已经是大功告成了，剩下的客户没有拜访的必要。但是张景并不这么想，第二个月开始，他把那些客户的名字排列了顺序，重新开始了拜访工作。

最终，他取得了成功，难对付的客户都被他拿下了，公司借此把他升为了部门经理。

所以说，要想赢得工作中的机遇，必须先突破自己，能够迎接工作中的每一项挑战。

当压力来临的时候，你一定要接受现实，对压力宣战，这时不仅要有志向，而且要有实力。实力从何而来？是从一切认真的学习和艰苦的奋斗中积累起来、磨炼出来的。如果你看清现实，找到突破口，那就应当树立起一个目标，然后围绕自己的目标去努力。你有了实力的准备，机遇才会青睐于你，你也就突破了环境与条件的局限——突破局限，你就会战胜压力、获得成功。

总之，困难是每一个人都可能遇到的问题，它既可能是压力，也可能

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

是机遇和动力，关键在于自己如何应对。面对不利因素，头脑要冷静，把问题和困难分析透，研究到位。只有面对困难突破困局的人，才能实现自己的目标。

寻找借口，你就会丢失机遇

那些实现自己的目标、取得成功的人，并非有超凡的能力，而是有超凡的心态。他们能积极抓住机遇，创造机遇，而不是遭遇困境就退避三舍、寻找借口。每一个人要想尽办法去完成每一项任务，而不是为没有完成的任务去寻找借口，哪怕是看似合理的借口。它体现的是一种完美的执行能力，一种服从、诚实的态度，一种负责、敬业的精神。

很多时候，机遇是稍纵即逝的，很可能在你的一次借口中，难得的机遇离你而去了。

我们会经常遇到这样的员工，当他上班迟到后，会说“因为堵车了”；任务没有完成的时候，会说“因为没有料到……”

“那个客户太挑剔了，我无法满足他。”

“我没有在规定的时间内把事做完，是因为……”

“我没学过。”

“我没有足够的时间。”

“现在是休息时间，半小时后你再来电话。”

“我没有那么多精力。”

“我没办法这么做。”

总之，会有各种各样的借口，来说明任务没有完成并不是自己的过错，

而是由种种外界的原因造成的。

可是，你有没有想过，也许你只要不再“堵一次车”，你就可以拿到本月的全勤奖；只要你不再“没有料到”，你就会被提升一个职位。因为一次借口而失去一个难得的发展机会，不是很不值得吗？

因此，无论哪个员工，都不应该养成凡事寻找借口的不良习惯，而应该认真对待每一件事情，不找任何借口。

“没有任何借口”是美国西点军校奉行的最重要的行为准则，是西点军校传授给每一位新生的第一个理念。它强化的是每一位学员想尽办法去完成任何一项任务，而不是为没有完成任务去寻找借口。

他们有一个悠久的传统，就是遇到军官问话，只能回答：

“报告长官，是！”

“报告长官，不是！”

“报告长官，不知道！”

“报告长官，没有任何借口！”

除此之外，不能多说一个字。这其中体现的是一种负责、敬业的精神，一种服从、诚实的态度，一种完美的执行能力。

工作中，我们需要的正是这种“不找任何借口”的人，能想尽办法去完成任务，而不去寻找任何借口，哪怕看似合理的借口。

1916年，作为美国墨西哥远征军总司令潘兴将军副官的巴顿将军在他的日记中写道：

“有一天，潘兴将军派我去给豪兹将军送信，但我们所了解

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

的关于豪兹将军的情报只是说他已通过普罗维登西区牧场。天黑前我赶到了牧场，碰到第7骑兵团的骡马运输队。我要了两名士兵和三匹马，顺着这个连队的车辙前进。走了不多远，又碰到了第10骑兵团的一支侦察巡逻兵。他们告诉我们不要再往前走了，因为前面的树林里到处都是维利斯塔人。我没有听，沿着峡谷继续前进。途中遇到了费切特将军（当时是少校）指挥的第7骑兵团和一支巡逻兵。他们劝我们不要再往前走了，因为峡谷里到处都是维利斯塔人——他们也不知道豪兹将军在哪里。但是我们继续前进，最后终于找到了豪兹将军。”

巴顿将军告诉我们，无论遇到什么困难，都必须学会对自己的一切行为负责，因为这是一个人做人的本分；同样，他还要求我们，在平时的工作中必须逐渐养成毫不畏惧的决心、坚强的毅力、完美的执行力以及在限定的时间内把握每一分每一秒，去完成任何一项任务的信心和信念。

那些实现自己的目标、取得成功的人，并非有超凡的能力，而是有超凡的心态。他们能积极抓住机遇，创造机遇，而不是遭遇困境就退避三舍、寻找借口。每个员工都必须停止把问题归咎于他人和自己周围的环境，应当勇于承担自己的责任，一旦做出选择，就必须尽最大的努力把事情做好，一切后果自己承担，决不找借口，决不推卸责任。

在工作过程中，不找借口、认认真真完成每一件事，那么在工作中必然积累起大量的经验，对工作环境和对象也越来越烂熟于心，如同庖丁解牛、油翁倒油，一切都在把握之中。这样，当机遇来临的时候，你才能够轻而易举地把握住。

反之，如果你为了推卸责任而寻找种种借口，不仅在领导的心目中降

低了位置，也失去了一次学习和积累经验的机会，久而久之，与积累大量经验的员工相比，你就会失去许多晋升的机会，失去许多加薪的机会。

约翰是一名普通的职员，在一家汽车公司工作。一年后，他向上级提交了一份推荐信，询问自己能否获得提升。

几天后，老板答复他：“你可以负责机器设备的安装工作，但是薪水维持现状。”

约翰根本就看不懂这方面的工作图纸，也不了解机器设备的情况。但是，他觉得既然有个机会，不如试试看。

自己没办法解决，于是他花钱请了一些专业技术人员完成了安装工作。

老板看了他的工作后，说：“我知道你看不懂图纸。你原本可以随便找一个借口推托掉的，如果那样，你可能就要离开公司，可事实证明你没有那么做。”

约翰理所当然地获得了提升，薪水自然也增加了。

对待一个工作，你是寻找借口，还是选择负责，这是一种人生态度。这决定了你是积极的还是消极的，也决定了你的成功和失败。

每一份工作中都存在机遇，而且与困难紧密相联，如果你总是善于为自己寻找借口，就无法在工作中获得发展的机会。如果你总是找借口来掩盖自己的过失，推卸自己的责任，于是所有的过错，你都能找出口来承担——借口让你丧失责任心和进取心，借口会成为你工作的绊脚石。

在危机中，勇于挑战艰巨的工作

危机来临的时候，我们会遇到更多的困难，会接受更多的挑战。

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

如果挑战之后，一些工作失败了，千万不要沮丧失望。聪明的老板不会只看结果是成功还是失败，他决定你是否应该受到器重，还会观察你的敢于挑战的工作态度和头脑的运用。老板比任何人都明白，没有一种挑战会有马到成功的必然性。所以，无论结果如何，你依然是老板喜欢的“职场勇士”。

一位哲学家说，一个人只有确定自己在生活中做最好的自己，才会越来越接近成功，直至最终的成功。每个人都会面临考验我们的信仰和决心 的挑战。当挑战到来，我们全身心地投入到事业的挑战中去，不再停留，而是立即采取行动，去与困难做斗争。这样，无论我们在工作中遇到多大的困难，都会自始至终地用积极、理性的态度去对待，用坚定的决心和充足的勇气战而胜之。

美国银行家莫尔在1888年的美国大选中当选副总统。《纽约时报》的记者得知这位副总统曾经是一名小布匹商人，便决定对其进行采访。

访问中，记者问：“莫尔总统，请问你是怎样从一位小布匹商人走到现在的位置上的呢？”

莫尔说：“其实我做布匹生意很成功。如果我一直经营下去，肯定会取得更大的成功。可是有一天，我读了一本书，书中有句话深深打动了我。这句话是这样写的：‘我们在人生的道路上，如果敢于向高难度的工作挑战，便能够突破自己的人生局面。’这句话在我心里产生了很大的震撼。于是，我不由自主地想起了，前不久，有一位朋友邀请我共同接手一家濒临破产的银行的事情。当时，金融秩序混乱，我又是外行人，再加上家人也

不同意，我便拒绝了朋友的邀请。正是因为读到了这一句话，我走入了金融业。通过和朋友一起学习，才逐步踏进了金融业的门槛。经过一阵艰苦的支撑，我们度过了经济萧条期，把银行从破产的边缘挽救了过来。后来，我又向政坛挑战，现在成了副总统。”

要想活得积极而有意义，就要勇敢地挑起生命中的重大责任。向高难度的工作挑战，是对自己生命的提升，也是让人生价值最大化的一个快捷途径。

巴顿将军有句名言：“一个人的思想决定一个人的命运。”不敢向高难度的工作挑战，是对自己潜能的画地为牢，只能使自己无限的潜能化为有限的成就。

巴顿将军在学习期间，就一直注意培养自己的勇气和胆量，甚至做出一些旁人无法想象的事情。

一次，学校组织轻武器射击训练。同学们轮换射击和报靶。在其他同学射击时，报靶者要趴在壕沟里，举起靶子；射击停止时，再将靶子放下报环数。轮到巴顿报靶时，巴顿突然想看看自己能否勇敢地面对子弹而毫不畏缩。于是，他站了起来，子弹擦着他的身体飞过，他居然安然无恙。

他给家人写信说：“我一直认为自己是个胆小鬼，但现在我开始改变这一看法。”

巴顿将军毕业于西点军校，对西点学员来说，不断挑战极限是每个人的乐趣。而在现实生活中，我们也必须具备这种挑战精神，只有勇于向不

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

可能完成的任务挑战，才能获得成功。

在挑战自我的过程中，我们需要鼓足勇气，充分发挥自己的才干、机智与能力，不以到达终点为最终目的，勇往直前，不怕失败。尽管在这个过程中会经受许多的艰难困苦，可一旦飞越了这个关口，我们就能够取得成功。

我们身旁有许多有才华的员工，但是他们却一直碌碌无为。主要原因就在于他们在工作中不思进取，随遇而安，对不时出现的那些异常困难的工作，不敢主动发起“进攻”，甚至逃避。最终，这些人也只能从事一些平庸的工作。

因此，我们一定要有自己的目标，要有信心，即使在工作的过程中，也应该不断地问自己：“我现在的目标、信仰和价值观在哪里？”“我是否正朝着我想要去的地方前进呢？”“我最终的目的地是哪里？”如果我们能够按照这种想法一直走下去，就能够在不断挑战中实现自己的人生目标。

有位作家说：“把自己说服了，是一种理智的胜利；自己被自己感动了，是一种心灵的升华；自己把自己征服了，是一种人生的成熟。大凡说服了、感动了、征服了自己的人，就有力量征服一切挫折、痛苦和不幸。”

“职场勇士”与“职场懦夫”，在老板心目中的地位有天壤之别。一位老板描述自己心目中的理想员工时说：“我们所需要的人才，是有奋斗进取精神，勇于向艰巨的工作挑战的人。”

你也许会用“说起来简单做起来难”来反驳这些思想。其实，很多看似艰巨的工作，只是被人为地夸大了，当你冷静分析、耐心梳理，把它“普通化”后，你可能会想出很多应对的方案。

危机来临的时候，我们会遇到许多困难，我们在工作过程中会接受更多的挑战，如果挑战之后，一些工作失败了，千万不要沮丧失望。聪明的

老板不会只看结果是成功还是失败，他决定你是否应该受到器重，还会观察你的敢于挑战的工作态度和头脑的运用。老板比任何人都明白，没有一种挑战会有马到成功的必然性。所以，无论结果如何，你依然是老板喜欢的“职场勇士”。

同时，你所经历的、所得到的，都是胆怯观望者们永远都没有机会知道的——因为他们根本就不敢尝试。从这个历练中你不但锻炼了胆识，也增长了更多的技能，这就为将来的成功奠定了不可或缺的基础。

因此，当一件看似“不可能完成”的艰难工作摆在你面前时，不要抱着“避之唯恐不及”的态度，更不要花过多的时间去设想最糟糕的结局，不断重复“根本不能完成”的念头——这等于在预演失败。

关键时刻一定要冲上去

承担是一种责任，承担是一种义务，承担是一种美德。学会承担需要责任感，敢于承担需要勇气，善于承担需要智慧。

当公司处在危急的时刻，那些勇于承担责任的员工更能得到领导的重视。因为那些敢于承担责任的人，能给人以信赖感，能为公司带来效益。

钢铁大王安德鲁·卡内基年轻的时候，在一家铁路公司当电报员。这一天，他收到一份紧急电报，说附近铁路上一列装满货物的火车出轨了，需要通知所有通过这条路线的火车改变路线。

当时正是星期天，铁路公司主管不在办公室，许多电话也打不通。这时卡内基做了一个大胆的决定：冒充上司给所有要

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

经过这里的列车司机发布命令，让他们立刻改变轨道。

在做这件事情之前，卡内基非常清楚自己需要承担的后果。按照当时铁路公司的规定，所有冒充主管发布命令的人员一经发现立即开除。于是，发布命令后，卡内基写了一份辞职信，放到了主管的办公桌上。

第二天，卡内基没有去上班，但接到了上司的电话，让他去办公室。

他来到主管的办公室，主管微笑着对他说：“年轻人，非常感谢你！也对你的升迁表示祝贺！我要调到其他部门了，这里的事情以后就由你来负责，因为你在正确的时机做出了一个正确的选择。”

卡内基在关键时刻能够明智地做出选择，在危机中挺身而出，是敢于承担责任的典型代表，所以，他获得了上司的赏识，得到了发展的机会。

敢于承担责任意味着自己能够付出更多，也是对自己能力的肯定，公司自然乐于把更多的责任和工作交给具备所需能力的人。

周星驰的电影《功夫》里面有一句台词：“能力越大，责任越大！”正是对敢于承担责任者能力的肯定。

自我价值的实现就体现在所承担的责任和所尽的义务上，要做一个对企业有用的人，需要主动承担责任，同时要具备强烈的责任感和使命感去完成自己承担的工作。

有些员工犯错误的时候，喜欢用各种方法来推卸自己的过错，不承担自己应负的责任。人们都有一种习惯，就是为自己的过失寻找借口。还有员工喜欢把问题推到他人身上，来减轻自己对责任的承担。

约翰和基隆进入同一家公司工作，两人对工作都很认真，然而一件事情却改变了老板对两人的态度。

一天，老板在办公室里接见了两人。在谈话的过程中，老板谈起来办公室里的花瓶，说是刚从拍卖会上买来的，花了好几万，打算把它送给一个朋友，需要两人去负责邮寄，并叮嘱两人一定要小心。

约翰和基隆把花瓶送往邮寄公司的路上，不小心把瓶子打破了。老板知道后严厉地批评了两人。

过后，基隆一个人来到老板办公室，说：“老板，花瓶是约翰上车的时候不小心摔破的。”

之后，老板把约翰叫到办公室，询问事情发生的原因。

约翰把事情的原委详细地告诉了老板，并说是自己不小心，“往车上抬的时候，手没有抓牢，导致花瓶滑到了地上”，并愿意承担责任。

最后，老板把两人叫到办公室说：“其实，司机也跟我说了事情发生的原因。主要的是，我看到了你们两人对待事情的心态。所以，约翰，你可以留下来继续工作，用自己赚的钱来偿还损失。基隆，你明天就不要来上班了。”

那些不负责任的员工总是像基隆一样，在出现问题时，首先考虑的不是自身的原因，而是把问题归咎于外界或者他人，寻找各种各样的理由为自己开脱。这种做法是每一个老板都不愿意看到的。老板会因为你勇于承担责任而不责难你，却不能容忍你找各种理由推卸责任，因为这会让他觉得你缺乏责任感。

上 篇

危机教育：哪里有危机，哪里就有机会

因此，对待自己应该承担的责任，正确的做法是，承认它们，分析它们，并因此承担起来，把出现的损失降到最低点。重要的是，要能从错误中吸取教训。

有这样一句话：“挂在嘴上，不如记在心上，而记在心上，不如担在肩上。”一名公交司机用实际行动证明了自己肩上的责任。

一名公交司机在行车途中突发心脏病，在生命的最后一刻，他做了三件事：

——把车缓缓地停在马路边，并用生命的最后力气拉下了手动刹车闸；

——把车门打开，让乘客安全地下了车；

——将发动机熄火，确保了车和乘客、行人的安全。

他做完了这三件事，平静地趴在方向盘上停止了呼吸。

司机在生命垂危的时刻还能清醒地意识到自己的责任，并勇敢地扛起它，无论对于自己还是对于社会都是问心无愧的。

所以说，每一个员工都要承担起自己的责任，能够承担起责任的员工，才不会怕犯错误，也不会被错误吓倒，这样，才能提出更多的可行的解决方案，从而应对种种危机。

在企业面临危机的时刻，有责任心和使命感的员工可以一直坚守在自己的工作岗位上，关键时刻能够勇于承担责任，敢于主动接受挑战，这不仅表现了个人良好的职业道德，更是一个高尚品格的客观反映。